

CAMERA DEI DEPUTATI N. 1906

PROPOSTA DI LEGGE

d'iniziativa del deputato MAZZUCA

Norme in materia di regime fiscale e di trattamento previdenziale dei fiduciari di vendita a domicilio

Presentata il 23 gennaio 1995

ONOREVOLI COLLEGHI! — È a tutti noto che la vendita di una molteplice varietà di prodotti e servizi viene realizzata attraverso presentazione, al di fuori dei locali commerciali, prevalentemente presso il domicilio dei privati consumatori. Questo tipo di vendita è attualmente disciplinato dalla legge 11 giugno 1971, n. 426, e dal relativo regolamento di esecuzione di cui al decreto ministeriale 4 agosto 1988, n. 375. I rispettivi articoli 36 e 55, oltre a fissare le norme amministrative di iscrizione al registro degli esercenti il commercio, dispongono l'autorizzazione dell'autorità di pubblica sicurezza sulla base dei requisiti di moralità professionale e personale degli incaricati, la copertura assicurativa per eventuali danni al consumatore e la restituibilità dei prodotti non coperti da garanzia o non conformi all'ordine.

Più recentemente la legge 29 dicembre 1990, n. 428 (legge comunitaria 1990), nel recepire all'articolo 42 la direttiva del Consiglio 85/577/CEE sui contratti negoziati al di fuori dei locali commerciali ha allienato la normativa italiana ai dettami europei con particolare riferimento al diritto di ripensamento e al relativo foro competente. Sono queste due clausole contrattuali non derogabili molto importanti delle quali la prima dà al consumatore il diritto di annullare unilateralmente e senza alcun aggravio il contratto sottoscritto, mentre la seconda prevede, per le eventuali controversie inerenti all'applicazione di detta facoltà, la competenza territoriale del giudice del luogo di residenza o domicilio del consumatore.

Tutte le sopra indicate norme e disposizioni appaiono chiaramente finalizzate a

garantire una efficace tutela del consumatore. Grosse lacune esistono però nella regolamentazione del rapporto intercorrente tra le società che esercitano la vendita a domicilio e i loro incaricati a promuovere la conclusione dei relativi contratti con i privati consumatori.

Salvo il caso dell'incaricato dipendente subordinato il cui rapporto è regolato dalle norme, disposizioni e accordi economici collettivi del lavoro dipendente, nulla è infatti contemplato per il rapporto con gli altri incaricati che non rientrano tra i lavoratori subordinati.

Tale deficienza normativa assume particolare significato se si pensa alla diffusione che sta avendo questa forma di commercio sia nel nostro Paese che negli altri della Unione europea; si tratta di una di quelle professionalità emergenti che trovano le proprie origini, oltre che nel dinamismo della domanda e dell'offerta di mercato di certi particolari prodotti e servizi, anche nella crisi occupazionale che caratterizza il periodo storico contemporaneo.

Le statistiche indicano un numero elevato di « dimostratori domestici »; solo in Italia se ne contano oltre 150.000 unità.

Se si ha occasione di consultare riviste finanziarie specializzate, si può verificare quanto il problema interessi anche gli operatori finanziari e formi oggetto di attento studio per le ricerche di mercato.

All'estero, specialmente negli Stati Uniti d'America e, per quanto riguarda l'Europa, in Francia, si è già da tempo pervenuti ad una precisa definizione dei soggetti che esercitano la vendita « porta a porta ». Esiste inoltre la risoluzione del Parlamento europeo del 25 ottobre 1984, conseguente alla comunicazione della Commissione al Consiglio e al Comitato permanente dell'occupazione, che indica tra le iniziative da adottarsi da parte degli Stati membri: « la ricerca di nuove figure professionali, una severa lotta al lavoro nero anche mediante obblighi nettamente meno rigidi di quelli correntemente imposti in alcuni Stati per coloro che svolgono un'attività ». Questo prefigura la possibi-

lità di una legittimazione e regolamentazione di attività lavorative contestuali, in specie le attività marginali rispetto alla condizione principale.

La presente proposta di legge, che non prevede oneri a carico dello Stato, e quindi non richiede coperture finanziarie, ha le sotto indicate finalità peculiarmente sociali;

a) assicurare a quei soggetti che svolgono o intendono svolgere l'attività di promozione di contratti di vendita a domicilio, in maniera professionale e permanente pur in assenza di un rapporto di lavoro subordinato, la giusta tutela previdenziale ed un corretto inquadramento tributario;

b) legittimare l'operato di coloro che svolgono o intendono dedicarsi a tale attività senza obblighi contrattuali nei confronti delle ditte esercenti la vendita a domicilio e di coloro che, pur avendo un altro rapporto di lavoro subordinato anche *part-time* o essendo in quiescenza, hanno necessità di svolgere tale attività per un completo soddisfacimento dei propri bisogni e di quelli della famiglia; anche a questi viene fatto obbligo di corrispondere allo Stato l'equivalente gettito tributario;

c) disciplinare per tutte e due le suddette categorie di operatori, che vengono definiti « fiduciari di vendita a domicilio », il contenuto del contratto che li lega alla casa affidante.

L'articolo 1 individua le caratteristiche generali e l'articolazione di questo operatore commerciale; il fiduciario di vendita a domicilio, il quale viene definito come colui che ha l'incarico di promuovere, stabilmente o occasionalmente, senza vincolo di subordinazione, per conto di ditte esercenti la vendita a domicilio, la conclusione di contratti presso privati consumatori.

Da questa definizione scaturisce la regolamentazione previdenziale e fiscale per quanti aspirano all'esercizio di questa professione o la esercitano già.

L'articolo 2 indica i principi cui dovrà essere improntato il rapporto fra una o più

XII LEGISLATURA — DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI — DOCUMENTI

ditte affidanti ed il fiduciario di vendita a domicilio, che dovrà essere sempre regolamentato per iscritto.

Si ritiene che le motivazioni sinteticamente esposte siano sufficienti ad illustrare il contenuto dell'articolato che si

sottopone all'esame del Parlamento; ci si augura che la presente proposta di legge possa essere inserita nel contesto di una serie di disposizioni in corso di emanazione che, per le particolari motivazioni di ordine sociale, trovino al più presto l'approvazione.

PROPOSTA DI LEGGE

ART. 1.

(Definizione della figura di fiduciario di vendita a domicilio).

1. La conclusione di contratti di vendita presso privati consumatori può essere promossa dagli incaricati di cui all'articolo 36 della legge 11 giugno 1971, n. 426, e all'articolo 55 del decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato 4 agosto 1988, n. 375, legati o meno da vincolo di subordinazione nei confronti di ditte esercenti la vendita a domicilio.

2. Agli effetti della presente legge si considera fiduciario di vendita a domicilio l'incaricato che, senza alcun vincolo di subordinazione, direttamente o indirettamente promuove la conclusione di contratti presso privati consumatori per conto di ditte esercenti la vendita a domicilio.

3. L'attività di fiduciario di vendita a domicilio può essere svolta, come oggetto di una obbligazione assunta con un contratto di agenzia, solo da incaricati che risultino iscritti al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio di cui alla legge 3 maggio 1985, n. 204.

4. L'attività di fiduciario di vendita a domicilio può essere svolta, anche in forma abituale, da un incaricato non iscritto nel ruolo degli agenti di cui al comma 3, purché egli non assuma l'obbligo di promuovere la conclusione di contratti e sia autorizzato, direttamente o indirettamente, da una o più ditte esercenti la vendita a domicilio.

ART. 2.

(Disciplina del rapporto intercorrente tra ditta affidante e fiduciari).

1. Ai fiduciari di vendita a domicilio di cui all'articolo 1, comma 3, si applicano le disposizioni previste negli accordi economici collettivi di settore.

2. L'autorizzazione rilasciata ai fiduciari di vendita a domicilio di cui all'articolo 1, comma 4, deve risultare da un atto redatto per iscritto e può essere revocata o dar luogo a rinuncia anche per fatti concludenti.

3. Il fiduciario di vendita deve attenersi alle modalità e alle condizioni di vendita stabilite dalla ditta ed in particolare a quelle relative alla disciplina normativa in materia di tutela dei diritti dei consumatori, assumendosi ogni responsabilità delle conseguenze derivanti da comportamenti difformi.

4. Il fiduciario, salvo espressa autorizzazione scritta, non ha la facoltà di riscuotere i crediti presso i privati consumatori. Nel caso in cui tale facoltà sia stata attribuita dalla ditta affidante, le somme riscosse debbono essere trasmesse alla ditta stessa nei termini e con le modalità da questa stabilite. È esclusa la facoltà del fiduciario di concedere sconti o dilazioni di pagamento che non siano stabilite dalla ditta affidante.

5. Il compenso del fiduciario di vendita a domicilio è costituito dalle provvigioni sugli affari accettati e che hanno avuto regolare esecuzione.

6. La misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere precisate per iscritto.

ART. 3.

(Entrata in vigore).

1. La presente legge entra in vigore il giorno successivo a quello della pubblicazione nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

